



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS SYIAH KUALA**  
**UPT. PERPUSTAKAAN**

Jalan T. Nyak Arief, Kampus UNSYIAH, Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111  
Home Page : <http://library.unsyiah.ac.id> Email: [helpdesk.lib@unsyiah.ac.id](mailto:helpdesk.lib@unsyiah.ac.id)

---

## **ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH**

### **TITLE**

**STRATEGI PEMASARAN PADA PERUSAHAAN JASA PENYEWAAN MOBIL PT. ADIGUNA JAYA LAMTEH KECAMATAN ULEE KARENG BANDA ACEH**

### **ABSTRACT**

#### **ABSTRAK**

Mubarak, Zakki. 2016. Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Jasa Penyewaan Mobil PT. Adiguna Jaya Lamteh Kecamatan Ulee Kareeng Kota Banda Aceh. Skripsi, Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Syiah Kuala. Pembimbing:

(1) Drs. Amrusi, M.Si (2) Dra. Sakdiyah, M.Si

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Perusahaan Jasa, Penyewaan Mobil

Penelitian ini berjudul “Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Jasa Penyewaan Mobil di Kota Banda Aceh Provinsi Aceh”. Penelitian ini mengangkat bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Adiguna Jaya dalam memasarkan produk jasanya dan kendala-kendala yang dihadapi PT. Adiguna Jaya dalam memasarkan produknya. Objek dalam penelitian ini adalah data-data primer yang berhubungan dengan strategi pemasaran pada PT. Adiguna Jaya dalam memasarkan produknya. Sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah direktur, manajer operasional dan satu karyawan PT. Adiguna Jaya.

Dalam penelitian ini data-data dikumpulkan dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu data-data yang dikumpulkan diolah dan dijelaskan serta digambarkan dalam bentuk kata-kata guna menerangkan dan menjelaskan gejala-gejala yang terjadi.

Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa strategi bauran pemasaran jasa yaitu produk, harga, distribusi, promosi, orang, bukti fisik, proses dan pelayanan sukses diterapkan PT. Adiguna Jaya dalam menghadapi persaingan usaha sejenis lainnya. Adapun kendala yang dihadapi PT. Adiguna Jaya terdiri dari 2 faktor yaitu faktor internal dan eksternal, faktor internalnya meliputi naik-turunnya motivasi karyawan, jumlah dan ragam kendaraan sewa yang belum dapat memenuhi banyaknya jumlah konsumen. Sedangkan faktor eksternalnya meliputi konsumen sendiri yang terkadang melanggar kontrak perjanjian sewa.

Simpulan penelitian ini adalah strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Adiguna Jaya dalam memasarkan produk jasanya ke konsumen sudah baik, hal ini ditunjukkan dengan kepercayaan konsumen dalam pembelian produk jasa yang ditawarkan perusahaan.